



EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS

BUENOS AIRES • ARGENTINA



**Conferencia de Prensa
con Everett Eissenstat
Representante Comercial Adjunto
de los Estados Unidos para las Américas
4 de octubre de 2006**

Everett Eissenstat: Como yo les dije yo voy a hacer la presentación en inglés pero entiendo español, entonces voy a entender las preguntas en español y si necesito clarificación le pregunto a la intérprete. Si yo hablara en español, necesitarían una intérprete también.

En primer lugar quiero que ustedes sepan cuán contento estoy por visitar la Argentina, esta es mi segunda visita al país desde que comencé mi cargo como Representante Comercial Adjunto de los Estados Unidos para las Américas. Y siempre es un honor y un placer venir acá y aprender más sobre la situación que ustedes tienen a nivel económico y comercial. Este viaje no ha sido una excepción, ha sido un viaje muy bueno, una visita muy buena a pesar de que ha sido muy corta.

Quería poner en primer lugar nuestras relaciones comerciales en perspectiva, tal vez no se sepa pero hay alrededor de 450 compañías americanas que operan en la Argentina, estas compañías emplean aproximadamente 155.000 argentinos. De hecho, somos el segundo socio comercial más importante para la Argentina después de Brasil y también somos el segundo inversor más importante para la Argentina. Entonces la relación es importante, es una relación que tomamos con mucha seriedad y una relación que apreciamos profundamente.

Con esta breve introducción estoy dispuesto a responder cualquier pregunta que ustedes quieran hacer.

Pregunta: Quería saber con quién estuvo o estará reunido ¿Con qué funcionarios o empresarios en Argentina?

EE: Buena pregunta. Esta mañana tuvimos una reunión con el Embajador Chiaradía, espero haber pronunciado bien el nombre. Fue una reunión muy buena desde nuestra perspectiva, tocamos una amplia gama de temas incluyendo nuestro deseo común de que nuestras negociaciones dentro de la OMC tengan éxito. También tuvimos la oportunidad de reunirnos con algunos miembros de la Cámara de Comercio Americana, algunas de las compañías de las que mencioné anteriormente que están trabajando acá en la Argentina, están empleando a argentinos en su fuerza laboral.

P: Si estuvo con los miembros de la cámara de comercio, ¿qué preocupación le manifiestan los empresarios de estas 450 empresas que están aquí respecto al país? Si es que le han manifestado alguna.

EE: Bueno no querría hablar en nombre de la Cámara, pero obviamente hay un interés muy profundo en lograr tener una economía fuerte a largo plazo, un clima de inversión

sólido y certidumbre en cuanto a las reglas del juego. Nuestra experiencia en cuanto a las empresas en cualquier región que operen ya sea en América Latina, en Asia o en cualquier lugar del mundo, lo que ellos quieren es conocer cuáles son las reglas del juego, tener procesos muy transparentes para desarrollar las reglas y estabilidad en las reglas.

P: Esos requerimientos, ¿cuán satisfechos están en la Argentina? De parte de las compañías o del gobierno o de la evaluación que hacen ustedes.

EE: Bueno sinceramente creo sería mejor preguntar a cada compañía, están trabajando en diferentes ambientes.

P: Entiendo que las mismas compañías deberían responder eso. En base a la evaluación recibidas por las compañías. ¿Cuál es la evaluación que hace el Gobierno de Estados Unidos sobre el clima de inversión, la transparencia y las reglas del juego en Argentina?

EE: No está en nosotros decir si son buenas o malas las condiciones o el clima, yo creo que la respuesta está en cómo se están dando los negocios dentro de las empresas. Si las empresas están invirtiendo, entonces probablemente estas empresas están bastante satisfechas con las reglas. Si las empresas no están invirtiendo en un sector en particular o en la economía, probablemente no están satisfechas con las reglas. Uno de los fenómenos interesantes que nosotros en cuanto a nuestras relaciones comerciales con los países en América Latina es que cuando nosotros acordamos reglas comerciales comunes y transparencia en cómo nosotros interpretamos las reglas, aumenta la inversión, aumenta el crecimiento, aumenta el empleo y baja la pobreza. Un buen ejemplo es nuestra relación con Chile, nuestro comercio bilateral ha aumentado drásticamente, el empleo en Chile está aumentando, la pobreza está cayendo y básicamente creo que eso se da porque nosotros hemos acordado cuales son las reglas del juego, las empresas conocen cuales son esas reglas del juego y esas reglas del juego se dan en un proceso transparente y abierto.

P: Quería saber, Argentina tiene un tratado bilateral de inversión con Estados Unidos, creo que está en un proceso de renovación anual. La jurisdicción de ese tratado es esencial y varias empresas norteamericanas tienen demandas, dos con fallos recientes en el caso de CMS Energy y Enron. La pregunta es, ¿cuán de cerca sigue Estados Unidos este tema? En el sentido en que si Argentina, en el caso en que se confirmaran estos fallos, pagar o recurrir de alguna forma estas sentencias. ¿Cómo considera Estados Unidos este tema?

EE: Obviamente, yo creo que cuando hay reglas del juego preestablecidas y la gente acuerda que esas son las reglas que se van a aplicar y las reglas terminan con un resultado particular, aun si el resultado no es el que nos gustaría obtener, tendría sentido respetar el resultado dado, si no las reglas no tienen mucho sentido y los aspectos fundamentales de por qué existen las reglas no serían logrados.

P: ¿Habló con Chiaradía sobre modificaciones al tratado bilateral de inversiones entre Argentina y Estados Unidos?

EE: (negó con un gesto de la cabeza)

P: ¿Es un tratado que está vigente al infinito o tiene alguna fecha de vencimiento?

P: Tenía entendido que era renovado de manera anual a menos que se dijera explícitamente lo contrario.

EE: Ustedes saben más que nosotros.

P: Dado que Estados Unidos valora tanto estos acuerdos con Chile, con CAFTA, Colombia, Perú y hay otros países que se están quedando afuera de esa ola de acuerdos bilaterales con Estados Unidos, como el MERCOSUR, que ahora además ha a incorporado a Venezuela. ¿Cómo ve esta situación del MERCOSUR y sobre todo con el ingreso de Venezuela que cómo va a quedar respecto de Estados Unidos, en términos de libre comercio?

EE: En términos generales yo diría que estamos interesados en trabajar con socios comerciales a todo nivel. Estamos interesados en trabajar con países en el hemisferio que estén interesados en reforzar la relación comercial bilateral con nosotros, eso es algo que nosotros valoramos mucho. Y algunos países quieren avanzar más rápido que otros y con esos países nosotros estamos preparados para vincularnos y trabajar rápidamente. Como yo ya dije, el resultado final de estas discusiones ha sido beneficioso recíprocamente para ambos socios comerciales.

P: Con el acuerdo marco que se firmó ayer con Uruguay para iniciar negociaciones TIFA, "Trade and Investment Framework Agreement" ¿Es compatible con la permanencia de Uruguay en el MERCOSUR como integrante de la Unión Aduanera?

EE: Nosotros ayer lanzamos las negociaciones para un acuerdo marco de Comercio e Inversión, no firmamos un acuerdo, sino que ratificamos el tratado de inversión bilateral con Uruguay. Yo creo que ese tratado de inversión bilateral, es el tratado más avanzado que tengamos con cualquier país. Va a entrar en vigencia en 30 días y sospechamos que va a solidificar la relación de inversión con los Estados Unidos y va a traer inversión a Uruguay. El TIFA es otro paso hacia adelante en nuestra relación comercial bilateral. En cuanto a su compatibilidad con el MERCOSUR, esa es una pregunta que deberán responder los miembros de MERCOSUR.

P: En sus conversaciones con Chiaradía sobre las negociaciones multilaterales, ¿hay algún punto en común entre Estados Unidos y la Argentina o Estados Unidos y el MERCOSUR para el caso, acerca de algunos pasos que puede tomar Estados Unidos, algunos pasos más allá de la expresión de deseo para relanzar la ronda de Doha? Me refiero a alguna oferta nueva de Estados Unidos.

EE: Sí, estamos trabajando con la Argentina en un número de áreas, tenemos puntos en común con la Argentina en cuanto a las negociaciones de la Ronda de Doha. Ambos deseamos un fuerte acceso al mercado agrícola y reconocemos que esto va a ser un elemento importante para hacer que la Ronda de Doha tenga éxito. Acordamos la necesidad de seguir trabajando con la Argentina como también con muchos otros países como para poder reanudar las negociaciones de la Ronda de Doha y asegurarnos que las negociaciones sean un éxito.

P: ¿Pero hablaron concretamente sobre una nueva oferta por parte de los Estados Unidos?

EE: (negó con un gesto de la cabeza)

P: En Estados Unidos algunos senadores, algunos legisladores dijeron que la posibilidad de que se elimine a Argentina del SGP (Sistema General de Preferencias) era consecuencia de la falta de apoyo de Argentina y del grupo de los 20, G-20, a la Ronda de Doha, a las propuestas que hacía Estados Unidos. Quería saber si esto es así y si se habló de este tema de SGP en la reunión con Chiaradía.

EE: Sí hablamos sobre SGP y fue una buena oportunidad para discutir la revisión del SGP en un contexto más amplio. El programa de SGP vence por estatuto para fin de este año, este plazo establecido por el estatuto, fue establecido hace mucho tiempo. Cuando se pensó en esta fecha para el vencimiento, no se pensó cual iba a ser el contexto en el cual se iba a dar el vencimiento. Entonces aún si nosotros tuviéramos una Ronda de Doha exitosa, de todas maneras por el estatuto este sistema iba a vencer. Esto no es algo inusual porque hemos tenido programas SGP que ya han vencido en el pasado. El Congreso siempre observa el programa cuando lo reautoriza para ver si está teniendo el efecto que supuestamente tiene que tener y hay opiniones que varían dentro del Congreso de los Estados Unidos en cuanto a cómo funciona el programa. Entonces es apropiado en un sistema que está por vencer que hayan discusiones y opiniones en cuanto a cómo va a ser renovado y si va a ser renovado. Entonces está el vencimiento establecido por el estatuto y después está la revisión administrativa. La revisión administrativa está siendo llevada a cabo en un marco diferente. Nosotros también nos queremos asegurar que el programa está teniendo los beneficios que nosotros intentamos que tenga, es decir que esté beneficiando a un número amplio de los países menos desarrollados. Entonces estamos observando los criterios objetivos y tuvimos un proceso muy transparente en cuanto a lo que fue la revisión de datos. Solicitamos comentarios de las partes interesadas, creo que recibimos 77 presentaciones de la Argentina y en total hubo un número final alrededor de 500 presentaciones. Es un proceso muy complejo, muy abarcativo y es una revisión del programa a nivel mundial que obviamente afecta a cada país que recibe el SGP, no solamente la Argentina. Es importante considerar lo que es el vencimiento reglamentario y también la revisión pero en un contexto más amplio y así verán que es un proceso más complejo de lo que puede parecer en primera instancia.

P: La información que había es que hubo muchas cartas de importadores norteamericanos solicitando que no se quitara el sistema en la Argentina, porque se iban a encarecer muchos de los productos que importaban. ¿Cuál va a ser el papel de Estados Unidos frente a esta decisión, es una decisión que la va a tomar el Congreso o el Departamento de Comercio tiene una opinión formada?

EE: Es una buena observación, cuando se suben los derechos de importación, estamos afectando la capacidad de las compañías dentro del país porque tienen que pagar mayor dinero para lo que son los insumos. Eso se aplica en cualquier país, en los Estados Unidos o en cualquier país de América Latina, cuanto más son los aranceles sobre la importación, mayor precio va a tener que pagar la compañía para comprar los insumos que necesitan para el proceso de fabricación, por lo tanto es una buena consideración. Perdón, ¿podría recordarme la segunda parte de su pregunta?

P: ¿Cuál va a ser el rol del gobierno de los Estados Unidos? ¿Será solo una decisión del Congreso de los Estados Unidos o será el gobierno el que tome la iniciativa?

EE: El Congreso es el árbitro final del programa, ellos fueron los que crearon el programa y se hace de manera reglamentaria. Ellos van a determinar entonces cómo va a ser la renovación, cuándo y si se renueva. Yo creo que el proceso de revisión les puede dar información para analizar el programa y determinar una decisión que sea la correcta.

Uno de los aspectos interesantes en cuanto al comercio de los Estados Unidos es que es un punto que involucra a la rama Ejecutiva del Gobierno y al Congreso. Entonces el Congreso autoriza al Poder Ejecutivo a emitir ciertas políticas comerciales y establece estándares y parámetros. Entonces algunos países que no tengan este sistema tal vez no lo puedan comprender plenamente, pero nuestra Constitución establece esta división entre los diferentes poderes que tienen que trabajar conjuntamente para lo que son temas comerciales y también las consultas en cuanto a la política exterior. Y lo mismo se aplica para SGP, nosotros hablamos con el Congreso, pero en definitiva va a ser el Congreso el que defina cómo va a seguir este programa.

P: ¿Y cuándo va a suceder? ¿O es un proceso muy lento? Es cierto que vence a fin de año el programa, pero quizás la decisión se toma más adelante.

EE: Ya ha pasado de esta manera antes. Hemos tenido brechas en SGP antes... Y... (risas)

P: ¿Pero su revisión, cuándo va a ocurrir?

EE: Es interesante ver que es muy rápido y muy lento porque nosotros recibimos 500 presentaciones, podemos ir bien rápido y las ignoramos a todas o podemos tomarnos nuestro tiempo y las analizamos en detalle. Creo que lo importante no es el tiempo sino la sustancia y en lugar de apresurarse, tomarse el tiempo para lograr un buen resultado. Que la gente diga que hicimos un buen trabajo, que tomamos criterios objetivos, que el resultado fue justo.

P: Si no se apuran, después los Republicanos van a ser minoría en el Congreso. ¿O no? (risas). Pero en cuanto a las leyes comerciales, los Demócratas son mucho más duros que los Republicanos.

P: Quiero saber si los Estados Unidos quiere hacer un acuerdo de comercio o de inversiones con Argentina así como está negociando con Uruguay, si le interesa hacerlo.

EE: Como yo ya le dije nosotros tenemos interés en avanzar lo que son nuestras relaciones comerciales con todos nuestros socios comerciales. Tenemos una buena relación comercial bilateral con Argentina y ciertamente nos gustaría que eso continúe.

Muchas gracias a todos, son duros, no usted en particular. Risas. Todos ustedes son duros. (Risas).

FIN